

Trainings 2022. Die Akademie der Bankenkooperation.

Exklusiv für unsere Bankpartner



Vorsorge 1.

„Die Zukunft kann man am besten voraussagen, wenn man sie selbst gestaltet.“

(Alan Kay)

Machen Sie sich fit für die wichtigen Themen rund um die Altersvorsorge und die Absicherung der Arbeitskraft. Gemeinsam trainieren wir, wie Sie Einkommenslücken heute und im Alter erkennen und bedarfsgerechte Lösungsansätze für Ihre Kunden finden.

Sie erhalten einen umfangreichen Einblick in die Produkte der Themen „Altersvorsorge“ und „Absicherung biometrischer Risiken“ - immer aus der Perspektive von Vertriebsprofis!

Ziele

- Sie können Einkommenslücken identifizieren und kundenorientiert darstellen
- Sie bieten bedarfsgerechte Lösungen nutzenorientiert an
- Sie erkennen und nutzen Kundensignale für die ganzheitliche Beratung

Inhalte

- Grundlagen der gesetzlichen Rentenversicherung
- 3-Schichten-Modell
- Biometrische Risiken und Versorgungslücken
- Passende Lösungen und deren Highlights aus unserem vielfältigen Produktportfolio
- Signalerkennung und Kundenansprachen üben
- Sales-Stories aus der Praxis

Dauer

2 Tage

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

Veranstaltungsort

Winzerhof, Rauenberg

Seminargebühr

Die Kosten für Semindurchführung, Übernachtung und Verpflegung übernimmt die Bankenkooperation.

Trainer

Radomir Kasak & Carsten Weigel

Termine

03.05. - 04.05.2022

13.09. - 14.09.2022

Anrechenbare Bildungszeit nach IDD:

635 Minuten



Vorsorge 2.

„Man soll die Dinge, so nehmen, wie sie kommen. Aber man soll auch dafür sorgen, dass die Dinge so kommen, wie man sie nehmen möchte.“

(Curt Goetz)

Sie machen den nächsten Schritt zum Experten rund um die Themenwelt „Planung der Vorsorge“. So können Sie in Ihren Kundenberatungen nach dem Motto "Strategie schlägt Zufall" vorgehen. Lernen Sie moderne Ansprachen ebenso kennen wie Beratungsansätze rund um eine nachhaltige Vorsorge.

Dieses Training eignet sich besonders für Absolventen des Trainings „Vorsorge 1“.

Ziele

- Sie können die Renteninformation analysieren und lösungsorientiert als Beratungsinstrument einsetzen
- Sie lernen die systemische Rendite kennen und können sie als Argument im Beratungsgespräch nutzen
- Sie wenden Fragetechniken gezielt an
- Sie können in den Bedarfsfeldern „Absicherung“ und „Leben im Alter“ sicher beraten
- Sie setzen die steuerlichen Fördermöglichkeiten kundenorientiert in der Beratung ein

Inhalte

- Aktuelle Zahlen und Rahmenbedingungen aus der Sozialversicherung
- Die Renteninformation als Beratungsinstrument
- Vertiefung des 3-Schichten-Modells
- Steueroptimierte Produktlösungen und ihre Gestaltungsmöglichkeiten
- Praxistraining: Beratungssequenzen trainieren und reflektieren

Dauer

2 Tage

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

Veranstaltungsort

Winzerhof, Rauenberg

Seminargebühr

Die Kosten für Semindurchführung, Übernachtung und Verpflegung übernimmt die Bankenkooperation.

Trainer

Radomir Kasak & Carsten Weigel

Termine

17.05. - 18.05.2022

22.09.-23.09.2022

Anrechenbare Bildungszeit nach IDD:

660 Minuten

bAVeasy Fach- und Verkaufstraining



Die bAV ist ein wichtiger Baustein in der Altersvorsorge. In diesem Seminar gewinnen Sie Sicherheit bei der Kundenansprache und erarbeiten Ihre eigene Vorgehensweise für Ihre Beratungsgespräche. Durch den Austausch und das Feedback im Plenum erhalten Sie wertvolle Tipps und Tricks für den Einsatz in der Praxis.

Sie lernen dabei die Grundlagen der betrieblichen Altersversorgung kennen, ebenso wie diese vertrieblich umzusetzen. Dabei trainieren Sie die Ansprache, die ersten Schritte in der Beratung und das anschließende Überleiten zu Experten in der bAV. Durch das Üben und durch Feedbackrunden erlangen Sie Sicherheit in diesem vielfältigen Thema.

Ziele

- Sie können die fünf Durchführungswege der bAV unterscheiden und zielkundenspezifisch ansprechen
- Sie lernen die steuer-, arbeits- und sozialversicherungsrechtlichen Grundlagen kennen
- Sie erarbeiten sich einen Leitfaden für die Ansprache/Überleitung und erhalten wertvolle Tipps für Ihren Vertriebs Erfolg

Inhalte

- Die fünf Durchführungswege im Detail
- Steuer- und arbeitsrechtliche Behandlung von Beitrag und Leistung
- Implementierung von betrieblichen Vorsorgemodellen
- Vertriebsansätze, Rechenbeispiele und Lösungen
- Trainieren von Gesprächssituationen

Dauer

2 Tage (1. Tag Fachtraining, 2. Vertriebst raining)

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

Veranstaltungsort

Winzerhof, Rauenberg

Seminargebühr

Die Kosten für Seminare durchführung, Übernachtung und Verpflegung übernimmt die Bankenkooperation.

Zertifizierung

Möglichkeit zur Zertifizierung zum "Fachmann/-frau Direktversicherung" mittels eines Onlinetests.
Gebühr: 350 Euro zzgl. 66,50 Euro MwSt.

Trainer

Dominik Muhler & Dirk Müller

Termin

13.06. -14.06.2022

Anrechenbare Bildungszeit nach IDD:

540 Minuten

Generationen- Berater IHK.

Die Familienkonstellationen Ihrer Kunden sind individuell und vielfältig. Und ebenso die Lösungsmöglichkeiten im Rahmen der Generationenberatung. Werden Sie in diesem Lehrgang zum sicheren Berater! Sie sind in der Lage, individuelle Kundenkonstellation und den sich daraus ergebenden Bedarf zu ermitteln und aufzuzeigen. Mit dem Konzept als Lösung und Mittelpunkt der Beratung heben Sie sich in Ihren Kundengesprächen ab.

Ziele

- Sie wenden die Grundlagen des Erbrechts und der Erbschaftsteuer im Beratungsgespräch kundenspezifisch an
- Sie erkennen Signale richtig und nutzen die Möglichkeiten zur Kundenansprache gezielt
- Sie können Gestaltungsmöglichkeiten zu Lebzeiten mit steuerbegünstigten Versicherungslösungen kundenorientiert aufzeigen

Inhalte

- Grundwissen Erbrecht und Erbschaftsteuer
- Grundwissen gewillkürte Erbfolge
- Ansprachemöglichkeit Vorsorgevollmacht
- Elternunterhalt
- Rente und Steuer
- Versicherung als Ergänzung in der Nachlassplanung
- Vorteile von Versicherungslösungen
 - ✓ Gesprächsführung in der Praxis
 - ✓ Ablauf und besondere Inhalte einer Generationenberatung
 - ✓ Signalerkennung und Vermitteln von Konzeptlösungen

Dauer

3 Module an jeweils 2 Tagen

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

Veranstaltungsort

Winzerhof, Rauenberg

Seminargebühr

- 1.750,- Euro zzgl. 332,50 Euro MwSt.
- Gesamtpreis 2.082,50 Euro pro Teilnehmer
- Die Kosten für Seminarverpflegung übernimmt die Bankenkooperation.
- Übernachtungskosten trägt der Teilnehmer

Trainer

Merten Seidel & Robert Sigler

Termine

19.05. - 20.05.2022
02.06. - 03.06.2022
07.07. - 08.07.2022

Anrechenbare Bildungszeit nach IDD:

1.695 Minuten

Private Banking. Kunden begleiten. Potenziale ausschöpfen.



Werte schaffen, die bleiben – eine Ihrer Hauptaufgaben in der Beratung im Private Banking. Ein fundiertes und sinnvolles Gesamtkonzept für die Vermögensstruktur Ihrer Kunden bedarf auch einen Blick über den Tellerrand hinaus. Lernen Sie sinnvolle Ergänzungen und Aspekte für Ihre tägliche Beratung durch unsere Produktlösungen kennen und anzuwenden.

Ziele

- Kapitalanlagen aus Sicht eines Versicherers kennen und verstehen (hier erhalten Sie Infos aus erster Hand eines Fondsmanagers der W&W Asset)
- Versicherungslösungen sinnvoll in die Kapitalanlagestruktur integrieren
- Systemische Rendite durch steueroptimierte Modelle gezielt nutzen
- Den Einstieg in die Nachfolgeplanung im Private Banking kennen und nutzen

Inhalte

- Einblick in die aktuelle Marktsituation
- Blick auf die W&W Fonds aus Sicht eines Fondsmanagers
- Der Deckungsstock – was steckt dahinter?
- Kapitalanlage IndexClever
- Der Wertsicherungsfonds – die Genius Strategie im Detail
- Kollektive Kapitalanlage vs. individuelle Kapitalanlage
- Langlebigkeit vs. Rendite?
- Kapitalmarktwissen für die Praxis
- Systemische Rendite – Nutzen von Steuervorteilen
- Nachfolgeplanung: Vermögensübertragung durch Versicherungslösungen
- Nachhaltigkeit und ESG – aktuelle Ansätze und Entwicklungen

Dauer

2 Tage

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

Veranstaltungsort

Winzerhof, Rauenberg

Seminargebühr

Die Kosten für Semindurchführung, Übernachtung und Verpflegung übernimmt die Bankenkooperation.

Trainer

Experten der W&W Asset sowie der Bankenkooperation

Termin

wird noch bekannt gegeben

Anrechenbare Bildungszeit nach IDD:

645 Minuten

Fragekompetenz.



„Die Grenzen meiner Fragen bedeuten die Grenzen meiner Welt.“

Gleiches gilt für die Beratungsgespräche in der Bank. Überwinden Sie mit Leichtigkeit die Grenzen und Hürden in die Themenfelder Absichern & Vorsorgen. Trainieren Sie in diesem extrem praxisorientierten Seminar den bewussten Einsatz einzelner Fragen und bringen Sie so Ihre Beratungskompetenz auf das nächste Level.

Sie beherrschen die Klaviatur der Fragekompetenz und eröffnen sich im Verkaufsgespräch regelmäßig neue Vertriebschancen. Sie wecken den Bedarf, bringen den Kunden zum Nachdenken und lassen den Kunden Ihre Lösung kaufen.

Ziele

- Sie bauen Ihre Fragekompetenz im Kundendialog aus
- Sie kennen Ursache & Wirkung der Fragearten
- Sie führen Ihre Gespräche bewusst und können Fragen als Erfolgsfaktor nutzen
- Sie leiten in die Bedarfsvelder Absichern und Vorsorgen über

Inhalte

- Kennen und Anwenden verschiedener Fragearten
- Erarbeiten von „Wunderfragen“
- Training und Feedback
- Erfahrungsaustausch untereinander

Dauer

2 Tage

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

Veranstaltungsort

Winzerhof, Rauenberg

Seminargebühr

Die Kosten für Seminare durchführung, Übernachtung und Verpflegung übernimmt die Bankenkooperation.

Trainer

Michael Philipp / Dirk Müller

Termin

22.06. - 23.06.2022

Anrechenbare Bildungszeit nach IDD:

480 Minuten

Aktive Telefonie – Fokus: Absichern und Vorsorge



Grundlage für ein erfolgreiches Vertriebsjahr ist ein gut gefüllter Kalender. Entwickeln Sie in diesem Seminar Ihre eigene Strategie zur telefonischen Terminvereinbarung. Mit Spaß und Freude erreichen Sie den Kunden, machen verbindliche Termine aus und legen so den Grundstein einer erfolgreichen Zusammenarbeit.

Sie telefonieren erfolgreich auf Basis Ihrer persönlichen Herangehensweise. Profitieren Sie von einem gut gefüllten Terminkalender mit qualitativ hochwertigen Kundenterminen zu den Themen Absichern & Vorsorgen.

Ziele

- Sie haben Freude und Begeisterung in der aktiven Telefonie
- Sie haben eine positive Grundeinstellung zur telefonischen Akquise
- Sie arbeiten Ihre individuelle Gesprächsführung aus
- Sie gewinnen Sicherheit im Telefongespräch mit dem Kunden
- Sie haben mehr Erfolg bei der Telefonakquise (outbound)
- Sie steigern die Terminquote

Inhalte

- Erfolgsfaktoren der aktiven Telefonie
- Tipps und Tricks zur Telefonie
- Wirkung beim Kunden reflektieren
- Training und Feedback
- Erfahrungsaustausch im Plenum

Dauer

1 Tag

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

Veranstaltungsort

Winzerhof, Rauenberg

Seminargebühr

Die Kosten für Seminare durchführung und Verpflegung übernimmt die Bankenkooperation.

Trainer

Michael Philipp & Dirk Müller

Termin

07.07.2022

Anrechenbare Bildungszeit nach IDD:

240 Minuten

Biometrie in der Kundenberatung.

Die Absicherung der biometrischen Risiken spielt in der Kundenberatung eine entscheidende Rolle und ist die Grundlage einer verantwortungsvollen Kundenbetreuung. Trainieren Sie in diesem Seminar wie Sie Ihre Kunden für dieses Thema begeistern, Bedarf wecken und individuelle Lösungen dem Kunden nutzenorientiert verkaufen.

Ihnen gelingt mit großer Leichtigkeit die Überleitung in das Themenfeld Biometrie. Die damit verbundenen einzelnen Risiken beraten Sie sicher und souverän. Sie veredeln somit die ganzheitliche Beratung und bekommen praxistaugliche und sofort anwendbare Tipps für Ihre Kundengespräche.

Ziele

- Sie arbeiten die Bedeutung im Kundendialog heraus
- Sie schaffen ein Bewusstsein beim Kunden
- Sie können den Bedarf wecken und Auswirkungen aufzeigen
- Sie können individuelle Lösungen erarbeiten

Inhalte

- Blick in die Tarifwelt der biometrischen Absicherung
- Gesprächsführung in den Bedarfefeldern Absichern und Vorsorge
- Training und Feedback
- Erfahrungsaustausch untereinander

Dauer

2 Tage

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

Veranstaltungsort

Winzerhof, Rauenberg

Seminargebühr

Die Kosten für Seminare durchführung, Übernachtung und Verpflegung übernimmt die Bankenkooperation.

Trainer

Michael Philipp & Dirk Müller

Termin

20.09. - 21.09.2022

Anrechenbare Bildungszeit nach IDD:

600 Minuten

Vorsorgeberatung in der Videoberatung.



Die Videoberatung gewinnt in der Kommunikation mit den Kunden immer mehr an Bedeutung. Ziel ist es, auch digital die ganzheitliche Beratung umzusetzen. Trainieren Sie in diesem Seminar die Vorsorgeberatung auch in der Videoberatung zum Erlebnis werden zu lassen. Begeistern Sie den Kunden für das Thema Vorsorge auch in der digitalen Beratung. Sie beraten Ihre Kunden sicher und souverän auf Basis einer strukturierten Gesprächsführung. Sie vermitteln und beraten das Themenfeld Vorsorge optimal auf den jeweiligen Kunden zugeschnitten. In der Transferphase zwischen den beiden Trainingstagen trainieren Sie die erlernten Seminarinhalte in Ihren Kundengesprächen.

Ziele

- Sie führen eine sichere Vorsorgeberatung in der Videoberatung durch
- Sie machen die Vorsorgeberatung zum Erlebnis
- Sie haben eine sichere Rhetorik & Methodik im Kundendialog
- Sie haben Freude an der digitalen Vorsorgeberatung

Inhalte

- Wie wecken Sie Interesse für das Thema Vorsorge?
- Mit den richtigen Fragen den Kunden sensibilisieren
- Digitale Verkaufsunterstützung
- Tipps und Tricks für die Praxis
- Training und Feedback

Dauer

2 Tage

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

Veranstaltungsort

Winzerhof, Rauenberg (13.10.2022)

Seminargebühr

Die Kosten für Seminare durchführung und Verpflegung übernimmt die Bankenkooperation.

Trainer

Michael Philipp & Dirk Müller

Termin

13.10.2022 Präsenz / Rauenberg
17.11.2022 digital

Anrechenbare Bildungszeit nach IDD:

480 Minuten